

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA



PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**DIPLOMADO INNOVACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES: teoría, estrategia,
juegos de innovación y modelos de negocio.**

ENSAYO:

**APLICACIÓN DE BUSINESS CANVA A UN MODELO DE NEGOCIO DE
CALZADO PARA PERSONAS CON ACONDROPLASIA**

BOGOTÁ

24/01/2022

UNIVERSIDAD MILITAR NUEVA GRANADA

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**DIPLOMADO INNOVACIÓN EN LAS ORGANIZACIONES: teoría, estrategia,
juegos de innovación y modelos de negocio.**

ENSAYO:

**APLICACIÓN DE BUSINESS CANVA A UN MODELO DE NEGOCIO DE
CALZADO PARA PERSONAS CON ACONDROPLASIA**

JHON JAIRO SANCHEZ QUINTERO

RAFAEL LEONARDO OCHOA URREGO

BOGOTÁ

24/01/2022

INDICE

Introducción:	4
Justificación:	5
Tabla 1	5
Tabla 2	6
OBJETIVOS	7
Objetivo General :	7
objetivos específicos:	7
Marco Teórico	8
Características de las personas con acondroplasia.....	8
Revisión de las alternativas de calzado.....	8
Definición del modelo de negocios business modelo canvas	8
BUSINESS MODEL CANVA	9
SEGMENTO DE CLIENTES.....	10
SOCIOS CLAVE.....	10
PROPUESTA DE VALOR.....	10
ACTIVIDADES CLAVE.....	11
CANALES	11
INGRESOS	11
COSTOS.....	12
RECURSOS CLAVE.....	12
RELACIÓN CON CLIENTES	13
CONCLUSIONES.....	14
Referencias bibliográficas	15

Introducción:

La industria de la moda nacional vende a los hogares colombianos un total de \$2,19 billones de pesos, solo en enero de 2021, constituyéndose como uno de los sectores más representativos de la economía nacional. (prensa Inexmoda, 2021)

Marcas extranjeras y nacionales compiten a diario por conseguir mayor posicionamiento con nuevos diseños, creaciones de mayor calidad y a más bajo costo.

La industria del calzado se posiciona con una participación de aproximadamente el 10,92% sobre el total del consumo de moda en los hogares colombianos, siendo esto aproximadamente 239 mil millones de pesos en el mes de enero de 2021 (prensa Inexmoda, 2021)

Durante mucho tiempo, la industria de la moda ha sido víctima de la estandarización. Las personas con condiciones distintas al prototipo habitual en el sector se han visto afectadas debido a la poca variedad y en algunos casos carencia de prendas de vestir y calzado por una condición particular, como lo es la estatura.

Según estimaciones dadas por la Fundación Pequeños Gigantes, la población diagnosticada con acondroplasia en el país es superior a 7 mil. (Ana, 2022)

Se proyecta la creación de un negocio estructurado mediante el modelo Canva, tendiente a suplir la necesidad de calzado para personas con condición de acondroplasia, analizando los aspectos fundamentales de empresa y mercado, relacionando los nueve bloques que conforman el modelo.

Justificación:

Según un análisis efectuado en las páginas web de algunos de los más grandes y reconocidos fabricantes de calzado, se evidencia que mantienen un rango de tallas de calzado estándar para la población del país, sin considerar las personas en condición de acondroplasia.

Tabla 1

Rango de Tallas de Calzado para Hombres y Mujeres

Empresa consultada	Guía de tallas disponibles	
	Hombres	Mujeres
ADIDAS	36 – 46 2/3	36 – 46 2/3
NIKE	35.5 – 56.5	34.5 – 56
PAYLESS	37 – 48	34 – 43
PUMA	38 – 51	35.5 – 42.5

La anterior información fue tomada de las páginas web de: Adidas, Nike, Payless y Puma.

según LaMima quienes son una marca de calzado enfocada en tallas especiales, aseguran que las personas adultas con acondroplasia suelen calzar entre 32 y 33. (Inma, 2009)

Basados en la anterior información se realizó una matriz (tabla 2) donde se indica el estimado de las tallas de calzado de las personas adultas con acondroplasia.

Tabla 2

Estimación de tallas de calzado para personas con acondroplasia

Población	Hombres y Mujeres
Personas con acondroplasia	32-33

OBJETIVOS

Objetivo General :

Crear un modelo de negocio enfocado en satisfacer las necesidades del calzado para las personas con acondroplasia.

objetivos específicos:

Analizar la oferta del sector calzado en Colombia para las personas con acondroplasia.

Identificar las principales marcas de calzado y desde que talla de zapatos mínima ofrecen para personas adultas.

analizar si la oferta de calzado nacional satisface la demanda para personas con condición de baja estatura.

Identificar cuáles son las necesidades de las personas con acondroplasia al momento de comprar el calzado.

Emplear la herramienta business Canva para analizar y crear una marca de calzado no constituida enfocado en las necesidades de las personas de talla baja.

Marco Teórico

Características de las personas con acondroplasia.

Las personas con acondroplasia tienen rasgos físicos característicos debido a la interrupción del desarrollo y crecimiento normal del sistema óseo.

Según la fundación MAGAR las personas con acondroplasia tienen un torso de medida normal, las extremidades cortas y la cabeza ligeramente más grande. (Fundacion MAGAR Acondroplasia, 2014)

Revisión de las alternativas de calzado

Para este segmento del sector calzado, una de las alternativas existentes es la elaboración del producto a medida, siendo calzados personalizados al gusto del cliente. Una de las ventajas de esta alternativas a diferencia de la elaboración tradicional del calzado es el resultado, debido a que el producto de forma personalizada estará diseñado con base a las necesidades específicas requeridas.

Definición del modelo de negocios business modelo canvas

El modelo de negocios business canvas es una herramienta de gestión que nos permite analizar de una forma simplificada una idea de negocio, esto permite visualizar una estrategia para luego ejecutarla.

BUSINESS MODEL CANVA

<p><u>SOCIOS CLAVE</u> <u>2</u></p> <p>Fábrica satélite de tercerización del calzado</p> <p>Compañía de transporte y entrega del producto al cliente final.</p>	<p><u>ACTIVIDADES CLAVE</u> <u>4</u></p> <p>Elaborar y comercializar calzado para adultos de tallas pequeñas.</p> <hr/> <p><u>RECURSO CLAVE</u> <u>8</u></p> <p>Recursos humano</p> <p>Recurso tecnológico</p> <p>Recursos financieros</p>	<p><u>PROPUESTA DE VALOR</u> <u>3</u></p> <p>En Calzados Zapaticos, puedes comprar o diseñar el calzado de tallas pequeñas a tus gustos y necesidades.</p>	<p><u>RELACION CON CLIENTES</u> <u>9</u></p> <p>Mantener una excelente comunicación Atención personalizada</p> <hr/> <p><u>CANALES</u> <u>5</u></p> <p><i>comunicación:</i></p> <p>Página Web. Redes Sociales.</p> <p><i>distribución:</i></p> <p>Envío de mercancía.</p>	<p><u>SEGMENTO DE CLIENTES</u> <u>1</u></p> <p>Personas con condición de acondroplasia y otras patologías que requieran de calzado especial.</p> <p>Personas adultas que requieren calzado de tallas pequeñas.</p>
<p><u>COSTOS</u> <u>7</u></p> <p>Elaboración del diseño de los zapatos. Fabricación del calzado. Construcción de página web. Redes sociales para negocios.</p>		<p><u>INGRESOS</u> <u>6</u></p> <p>Comercialización del calzado.</p>		

SEGMENTO DE CLIENTES

Nuestro segmento de cliente identificado en el modelo de negocio es el nicho de mercado, este modelo atiende a los segmentos de personas que comparten necesidades similares y específicas, al que vamos dirigidos inicialmente en el modelo de negocio, es a las personas adultas que requieran de calzado de tallas pequeñas y personas con condición de acondroplasia u otras patologías similares donde sea necesario el uso de calzado especializado con características puntuales.

SOCIOS CLAVE

En el modelo de negocio propuesto, la compañía dependerá inicialmente de una empresa satélite, con la cual se busca tercerizar la elaboración y fabricación del diseño del calzado con fin de reducir gastos de fabricación y sin requerimiento de una planta física.

Nuestro segundo socio clave será la compañía de logística y transporte

PROPUESTA DE VALOR

Inicialmente se ofrecerán unos modelos de calzado prediseñados disponibles en la página web, Si ninguno de los estilos de zapatos se adapta a las necesidades del consumidor,

ofrecemos un servicio adicional de elaboración personalizada donde el cliente puede mandar a fabricar su diseño según sus necesidades.

ACTIVIDADES CLAVE

La solución por implementar para la problemática identificada es la creación de una marca de calzado con la cual se busca elaborar y comercializar zapatos para adultos de tallas pequeñas y para personas con acondroplasia u otras condiciones similares donde se requiera de este tipo de calzado con diseños y características especiales.

CANALES

Se implementarán dos canales de comunicación y distribución, el primero mediante el uso de plataformas digitales y el uso de redes sociales de negocios que faciliten la comunicación e interacción con el cliente y el segundo, de distribución y entrega.

INGRESOS

Con base al modelo de negocio planteado se puede concluir que existe una única entrada de ingresos, que es por medio de la comercialización del calzado

COSTOS

Los costos iniciales identificados en el modelo de negocio son:

La elaboración del diseño inicial del calzado.

Fabricación del calzado

Elaboración de la página web y redes sociales

RECURSOS CLAVE

Se han identificado inicialmente 3 tipos de recursos claves necesarios para la ejecución del modelo de negocio los cuales son:

Recursos financieros, recurso humano y tecnológico.

RELACIÓN CON CLIENTES

Es fundamental mantener una relación de comunicación directa con el cliente al momento de realizar el diseño del producto ya que debe estar en su totalidad enfocado a las necesidades especiales del mismo y una atención personalizada que ayude a fidelizar los clientes.

CONCLUSIONES

- En el siguiente documento se analizó la condición de acondroplasia y cuales son las necesidades que enfrentan respecto a la compra del calzado.
- Tras el análisis, podemos deducir que evidentemente existe una necesidad que la oferta de calzado en general no cubre y es para las personas con acondroplasia o baja estatura.
- La implementación del modelo Canva nos ayuda a conocer realmente cuales son las necesidades y problemas que enfrentan las personas con esta condición.

Referencias bibliográficas

Ana, P. (10 de enero de 2022). Soy Karina Rojas, mido un metro con 20 y el mundo no me quedó grande. *EL TIEMPO*, págs. <https://www.eltiempo.com/salud/karina-rojas-docente-talla-baja-habla-de-su-enanismo-284092>.

Inexmoda, págs. <http://www.saladeprensainexmoda.com/informe-del-sector-enero-2021/>.

Fundacion MAGAR Acondroplasia. (2014). Obtenido de Fundacion MAGAR Acondroplasia: <http://www.acondroplasia.com/que-es-la-acondroplasia/>

Inma. (13 de abril de 2009). *LaMima*. Obtenido de LaMima:

<http://lamima.blogia.com/2009/041301-una-de-zapatos.php>

prensa Inexmoda. (5 de marzo de 2021). Informe del sector Enero 2021. *sala de prensa*

Inexmoda, págs. <http://www.saladeprensainexmoda.com/informe-del-sector-enero-2021/>.